

Origen y desarrollo de la ciencia económica: Del precio justo al precio de equilibrio.

F. Gómez Camacho

I.C.A.I.

Alberto Aguilera, 23 - 29015 Madrid

Origen y desarrollo de la ciencia económica: Del precio justo al precio de equilibrio.

RESUMEN

El pensamiento económico de los doctores escolásticos fue elaborado cuando la ciencia económica aún no se había independizado de otras ramas del saber. El derecho y la sociología, la filosofía moral y el análisis económico convivían pacíficamente en la obra de los doctores españoles del siglo XVI, constituyendo lo que Th. S. Kuhn llamaría hoy un mismo *paradigma* científico, el paradigma escolástico. Este carácter interdisciplinar del pensamiento escolástico, perfectamente compatible con la práctica de un auténtico análisis económico, lo hace especialmente apto para ser interpretado desde la metodología de los paradigmas. Y es desde esta interpretación como podemos ver que la teoría escolástica del justo precio no parece coincidir necesariamente con la teoría liberal del precio de libre mercado que posteriormente defendería la escuela económica clásica. Que los conceptos de precio justo e injusto se sustituyan por los de precio de equilibrio y precios *falsos*, respectivamente, puede ser una prueba del cambio de paradigma que se realizó en el siglo XVIII. La dificultad para comprender hoy esos mismos conceptos de precio justo e injusto podría explicarse por el dominio casi hegemónico que en la actualidad ha conseguido el paradigma liberal. El paso del paradigma escolástico al económico liberal y, por tanto, de la teoría del precio justo a la del precio de equilibrio vendría a representar uno de esos cambios de paradigma a los que la filosofía de la ciencia defendida por Kuhn y sus seguidores concebían como auténticas *revoluciones científicas*.

Origins and Development of Economics. From Just Prices to Equilibrium Prices.

ABSTRACT

The Scholastic Philosophers' economic thought was formulated during a period when economics had not yet won its scientific independence from other branches of knowledge. Law and sociology, moral philosophy and economic analysis, all lived peacefully together within the 16th-century Spanish doctors' writings, a *locus* which Th. S. Kuhn might refer to today as the scientific, or *scholastic*, paradigm. Scholastic thought was interdisciplinary, perfectly compatible with a genuine economic analysis, and this made it especially apt to be interpreted within a methodological framework of *paradigms*. As we can see from this interpretation, the scholastic theory of *just prices* does not appear to necessarily coincide with the theory of prices on a free market later to be defended by the liberal school. The very fact that the ideas of just and unjust prices may be substituted for those of equilibrium and *false prices*, is perhaps a proof of the resulting changes in the paradigm, changes which this article defends. The liberal paradigm's almost total control today explains the difficulty we have in understanding the very concepts of just and unjust prices. This shift from the scholastic paradigm to the liberal economics one, and, therefore, from the theory of just prices to that of equilibrium prices on the free market, would then constitute one of those representative elements of the paradigm. And the philosophy and science defended by Kuhn and his followers conceive of such representative elements as authentic *scientific revolutions*.

Origen y desarrollo de la ciencia económica: Del precio justo al precio de equilibrio.

Hace cincuenta años, y refiriéndose a la ciencia en general, Ortega lanzaba el siguiente grito de alerta: "La ciencia está en peligro. Con lo cual no creo exagerar —proque no digo con ello que la colectividad europea haya dejado radicalmente de creer en la ciencia—, pero sí que su fe ha pasado, en nuestros días, de ser fe viva a ser fe inerte. Y esto basta para que la ciencia esté en peligro y no pueda el científico seguir viviendo como hasta aquí, sonámbulo dentro de su trabajo, creyendo que el contorno social sigue apoyándole y sosteniéndole y venerándole"¹.

Referidos a la pequeña parcela del saber científico que es la ciencia económica, los gritos de alerta se han venido repitiendo de forma insistente en los últimos años. En 1972, Joan Robinson hablaba ya de "La segunda crisis de la teoría económica", y la relacionaba, para mostrar sus diferencias, con la crisis originada cuarenta años antes por la Gran Depresión². Dos años más tarde, en 1974, Sir John Hicks publica una de sus obras con un título inequívoco: "La crisis de la economía keynesiana"³. Poco después, en 1977, T. W. Hutchison diagnostica la crisis de la ciencia económica en los años setenta y la llama "Crisis de Abstracción"⁴. Más recientemente, en 1980, el profesor M. Blaug defiende que la crisis actual de la ciencia económica se debe a su escasa preocupación por el método empírico⁵, y entiende por método empírico el que se ajusta a las prescripciones metodológicas de la filosofía popperiana. Y es precisamente la evidencia de la crisis actual de la ciencia económica y la variedad de diagnósticos que de ella se proponen lo que me ha llevado a preguntarme por los orígenes y desarrollo de esa ciencia económica que hoy está en crisis. Y si me remonto a los orígenes de la ciencia económica para explicar su crisis actual no es por un prurito inútil de

1. J. ORTEGA Y GASSET, *Historia como sistema*. Madrid, 1966, p. 15.

2. J. ROBINSON, *La segunda "crisis" del pensamiento económico*. Madrid, 1973.

3. Sir. J. HICKS, *The crisis in keynesian economics*. Oxford, 1974.

4. T.W. HUTCHISON, *Knowledge and ignorance in Economics*. Oxford, 1977, p. 62.

5. M. BLAUG, *The methodology of economics*. Cambridge, 1980, p. 254.

erudicción histórica, sino porque pienso que esa crisis quizá se entienda mejor si aplicamos a la historia del pensamiento económico la técnica freudiana del Psicoanálisis.

Porque, en la actualidad, es posible detectar en los economistas síntomas análogos a los que Freud descubría en sus enfermos neuróticos y, de esos síntomas, el más significativo me parece **el olvido** de lo que fueron experiencias vividas por la ciencia económica en su infancia. Los economistas no parecen tener interés en recordar la historia del pensamiento económico más allá del siglo XVIII, y hasta no falta quien, rechazando la tesis de Schumpeter⁶, ha escrito que "Es dudoso que los trabajos recientes sobre la economía escolástica obliguen a una revisión de la historia del pensamiento económico anterior a Adam Smith"⁷.

El olvido en que los historiadores de la ciencia económica tienen a la escolástica del siglo XVI sólo es comparable al que descubrimos en quienes se dedican a la filosofía moral cuando se ocupan de los problemas económicos. Ni el filósofo moral, ni el científico economista muestran interés por investigar lo que sobre la realidad económica y sus problemas escribieron los doctores españoles del siglo XVI. Y aunque se puedan mencionar excepciones como las del profesor Larraz, R. de Roover, la Sra. Grice-Hutchinson, Pierre Vilar y algunos otros, la realidad es que "en opinión de la mayor parte de los economistas, difícilmente merece una consideración seria" el estudio de dichos doctores⁸.

Es conveniente, sin embargo, que científicos economistas y filósofos morales se pregunten a sí mismos lo que Freud se preguntaba de sus enfermos: ¿De dónde se deriva el hecho de que el enfermo haya olvidado tantas cosas de su experiencia pasada? ¿Qué explicación damos de este olvido y de la resistencia a recordar?. Aunque nos cueste reconocerlo, hemos de admitir que la experiencia del pensamiento económico en el siglo XVI se olvida porque, de alguna manera, se vive como algo penoso y, en cierto modo, vergonzoso para la personalidad "madura" tanto de la moral como de la ciencia económica. Explicaré lo que esta "vergüenza del pasado" significa desde el Psicoanálisis y, con este fin, nada mejor que preguntarnos por los juicios de valor y su función en el análisis económico.

6. J.A. SCHUMPETER, *History of Economic Analysis*. London, 1954.

7. M. BLAUG, *La Teoría Económica Actual*. Barcelona, 1968, p. 58.

8. R. de ROOVER, *Business, Banking and Economic Thought in Late Medieval and Early Modern Europe*. Ed. Kirshner. Chicago, 1974, p. 306.

Resulta apasionante comprobar los esfuerzos que los economistas han realizado, y siguen realizando, en su afán por ser "científicos", es decir, por liberarse de los juicios de valor en sus análisis económicos. El ejemplo de otras ramas del saber, cuyo éxito se atribuye al descubrimiento de leyes naturales que nada tienen que ver con los juicios de valor, es demasiado atractivo como para que los economistas no se sientan impulsados a seguirlo. En esta perspectiva, Quesnay descubrirá en el siglo XVIII analogías biológicas entre la circulación de la riqueza en la sociedad y la circulación de la sangre en el cuerpo humano; A. Smith imaginará en 1776 un mercado económico en el que las fuerzas de la oferta y la demanda se equilibran como si de fuerzas físicas se tratase; a finales del siglo XIX, Jevons aplicará a la realidad socio-económica el método físico de la estática mecanicista y, en la actualidad, el interés de muchos economistas por utilizar casi exclusivamente el lenguaje matemático en sus razonamientos económicos se explica, al menos en parte, por el éxito que el uso de ese lenguaje ha proporcionado a otras ciencias positivas. Es comprensible, pues, que en esta carrera en pos de los métodos empleados por las ciencias positivas, los economistas terminasen olvidando el punto inicial del que partieron, e incluso llegasen a negarlo.

Pero la realidad es más fuerte que nuestros deseos, y a pesar de los esfuerzos de la ciencia económica por liberarse de los juicios valorativos, esa liberación no se ha producido. Sigue abierta la discusión sobre la posibilidad de una ciencia económica total y plenamente neutral, y hasta se puede dudar de su conveniencia. El economista más celoso de su neutralidad, no deja de incluir, abierta o implícitamente, juicios de valor en sus razonamientos⁹. Podrá decirse que los utiliza a pesar suyo, porque aún no ha conseguido liberarse de ellos y, en definitiva, que los utiliza contra su voluntad. Pero el hecho real es que los utiliza, y por utilizarlos contra su voluntad, como algo que se le resiste, el economista "científico" se siente incómodo y tiene la sensación de que su personalidad "científica" se siente amenazada. De ahí que, en su afán por ser científico y actuar como tal, considera como algo vergonzoso la presencia de juicios de valor en sus razonamientos. Piensa que los juicios de valor son instrumentos de análisis que un científico jamás debe utilizar. No puede extrañarnos, en consecuencia, que a medida que la economía fue desarrollando la personalidad de su YO científico, el economista se sintiera impulsado a relegar los juicios de valor a la de sótanos de lo Inconsciente; un Inconsciente en el que, por algún tiempo, conseguirá **reprimirlos**, pero del que jamás conseguirá eliminarlos.

La evolución de la moral económica a partir del siglo XVI siguió un proceso semejante, aunque de sentido contrario. Lo que rechazaba la personalidad científica del moralista no eran los juicios de valor, sino los análisis empíricos. Las circunstancias espacio-temporales que condicionan esos análisis parecían incompatibles con el carácter universal y absoluto de los juicios morales y, consecuentemente, se rechazaba la tentación que suponía entrar en el análisis y discusión de esas circunstancias. Entrar en ese juego, propio de las ciencias positivas, se consideraba peligroso para el YO científico del moralista. El Inconsciente de la moral económica se fue llenando así de elementos empíricos, circunstanciales, que una y otra vez pugnaban por salir a la superficie. En la actualidad, esos elementos siguen sin estar dominados, sólo están **reprimidos**, esperando la ocasión oportuna para decir su palabra en los análisis morales.

Tenemos así algunos elementos que considero esenciales para contestar nuestra pregunta inicial. Cómo explicar el hecho de que el enfermo haya olvidado e intente olvidar tantas cosas que fueron su experiencia pasada. La explicación es clara: su experiencia de lo que fue la moral y la ciencia económica en su infancia, en el siglo XVI, no parece compatible con el YO actual de la ciencia económica y de la moral. La personalidad "científica" de una y otra rama del saber se ha ido definiendo en los últimos cuatro siglos con rasgos tales que obligan a rechazar como penosa dicha experiencia. Un texto de Freud me parece especialmente iluminador a este respecto:

"Lo reprimido —escribe Freud— pertenece al ELLO y está también sometido a los mecanismos del mismo; sólo puede especificarse desde el punto de vista de su **génesis**. La diferenciación tiene lugar en el período primero de la vida, mientras el YO se va desarrollando a partir del ELLO. En este desarrollo, una parte de los contenidos del ELLO pasa a ser recibida por el YO y es elevada así al estado Preconsciente, mientras que la otra parte no es afectada por esa trasposición y se queda en el ELLO como lo propiamente inconsciente"¹⁰.

Aplicado a nuestro problema, el texto anterior se traduce así: en la ciencia económica, la parte reprimida del Inconsciente (los juicios de valor) se diferencia de la parte no reprimida (el análisis empírico). Ambas pertenecieron durante un cierto tiempo, que fue el siglo XVI, al Consciente o al Preconsciente. A medida que se desarrollaba el YO científico de la economía, los juicios de valor fueron devueltos al Inconsciente mediante un proceso de rechazo o de represión. En la moral económica el proceso fue idéntico, sólo cambiaron los términos. La par-

10. S. FREUD *Gesammelte Werke*, Tomo XVI, p. 203, Citado por E.M. UREÑA, *La teoría de la sociedad de Freud*. Madrid, 1977, p. 35.

te reprimida en el Inconsciente fueron los análisis empíricos; la parte no reprimida, los juicios de valor. Pero, como en el caso anterior, ambas pertenecieron durante el siglo XVI al Consciente o al Preconsciente, la diferenciación fue posterior y sucedió progresivamente. No debe pensarse, por tanto, que este proceso de rechazo tenga lugar de una vez para siempre, la historia del pensamiento económico y las repetidas acusaciones entre moralistas y economistas acusándose recíprocamente de querer hablar de materias que no les pertenecen prueban todo lo contrario. Los juicios de valor, supuestamente dominados y marginados por el economista en sus análisis "científicos" pugnan por salir a la superficie, y obligan a los economistas, celosos de su YO científico, a montar todo un aparato más o menos positivista que se encargue de la represión de esos juicios de valor. Por su parte, tampoco puede decirse que la moral económica haya logrado reprimir los análisis de las circunstancias a la esfera de lo Inconsciente y que, en sus juicios sobre la realidad, se limite a defender los puros principios generales. En el campo de la ciencia económica, un texto de Mercier de la Riviere, escrito en 1767, puede ayudar a comprobar la tesis que defiendo.

"No sintais ahora preocupación alguna por nuestra moral ni por nuestras costumbres. Es socialmente imposible que estas no queden conformadas por sus principios; es socialmente imposible que hombres que viven bajo leyes tan simples (la propiedad y la libertad de mercado), que hombres que una vez llegados al conocimiento de lo absoluto se han sometido a un orden cuya base es por esencia la justicia y cuyas ventajas sin límites les son evidentes, no sean humanamente hablando los hombres más virtuosos"¹¹

Difícilmente podía expresarse con mayor claridad la clase de conflicto y la instancia represora del Yo científico del economista que lo expresa en su texto Mercier de la Riviere. No hay que preocuparse ya por la moral y las buenas costumbres, el orden científico de la economía constituye la esencia misma de la justicia y la virtud. Sus ventajas son evidentes, y ante esas ventajas debe ceder la moral. Dos siglos después, sin embargo, el YO científico de la economía aún no ha ganado la guerra, y los juicios de valor, reprimidos en el Inconsciente del economista, siguen luchando por hablar. Es por esta razón y en este contexto, por lo que elegí estudiar la teoría molinista del justo precio. En mi intención, superando el mero recuerdo de una teoría histórica, proponía como hipótesis a contrastar la interpretación psicoanalítica del olvido en que se ha tenido el pensamiento económico de los docto-

11. M. de la RIVIERE, *L'ordre naturel et essentiel des sociétés politiques*. París, 1967. Cita tomada de A. MARZAL, "Ciencia y Anticiencia en el dominio de las Ciencias Sociales", *Ciencia y Anticiencia*, editado por A. Dou, Bilbao, 1979, p. 163.

res españoles del siglo XVI, y del proceso de rechazo al que acabo de referirme. Pretendía con ello que el enfermo del que diagnosticamos que hoy está en crisis, recordase lo que fue su experiencia en el siglo XVI, es decir, en los primeros años de su vida. Tenía la esperanza de que, al hacer consciente esa experiencia, el mismo enfermo encontrase la raíz de su crisis y pudiera sanar.

Y una vez expuesta la justificación del tema que se estudia en el libro que hoy presentamos, debo pasar a la exposición del justo precio y su relación con el precio de equilibrio.

La teoría escolástica del justo precio no es otra cosa que una teoría del valor económico, en la que se define el valor en función de la utilidad de los bienes, y se acepta el postulado de equivalencia como principio regulador de las transacciones, especialmente, de la compra-venta. Sobre estos dos pilares descansa, por tanto, la teoría molinista del justo precio. Por eso dirá Molina que "el justo precio se considera justo o injusto no en base a la naturaleza de las cosas consideradas en sí mismas —lo que nos llevaría a valorarlas por su nobleza y perfección—, sino en cuanto sirven a la utilidad de los hombres"¹².

El precio justo no es una magnitud fija, excepto cuando se fija legalmente por el poder público, puesto que el precio justo natural fluctúa en el tiempo en función de las circunstancias de las que depende. Entre esas circunstancias menciona Molina las siguientes: la escasez de los bienes, su abundancia; el número de compradores que concurren al mercado y su mayor o menor deseo de comprar; el número de vendedores y, de igual forma, la mayor o menor existencia de dinero, pues "cuanto menor es la cantidad de dinero en un sitio más aumenta su valor y, por tanto, *caeteris paribus*, con la misma cantidad de dinero más cosas se pueden comprar"¹³.

Además de la definición del valor en función de la utilidad, y de relacionar el justo precio con las circunstancias económicas que concurrían en el mercado, los doctores escolásticos desarrollaron una definición analítica de la compra-venta que coincide con la que tres siglos más tarde utilizaría K. Marx en *El Capital*. En la definición escolástica se relaciona el dinero con la mercancía y se especifica el motivo económico que legitima moralmente la transacción de compra-venta.

Siguiendo una tradición que se remonta hasta Aristóteles, y que se ha mantenido hasta nuestros días, Molina explica el origen y creación de la compra-venta y el dinero como exigencias de un orden-económico que quiere superar los inconvenientes del trueque. "Debe observarse, nos dice Molina, que al principio los hombres utilizaron solamente el

12. L. de MOLINA, *De iustitia et Iure*. Cuenca, 1593, Hisp. 348,2.

13. L. de MOLINA, op. cit., disp. 348,4.

trueque, intercambiando vino por trigo, aceite por miel..., y así con las demás cosas... En esta clase de intercambio, cada uno permutaba aquello que no necesitaba por otras cosas que sí le eran necesarias, y de las cosas que así se intercambiaban, ninguna de ellas desempeñaba la función de precio o de mercancía con preferencia de la otra, razón por la que las dos partes contratantes consideraban el contrato desde la misma perspectiva, y carecían de razón para recibir ellas mismas nombres diferentes. Posteriormente, sin embargo, debido a la desigualdad de las cosas que se intercambiaban, y a que con demasiada frecuencia no eran muchos los que necesitaban aquellas cosas que los demás poseían en abundancia, se inventó e introdujo la moneda con el fin de facilitar los intercambios, necesarios para la conservación de la vida humana y de la sociedad, pues nadie puede considerarse autosuficiente, sino que necesita de las cosas y servicios de los demás. La moneda así inventada, tenía un valor fijo, determinado por la autoridad pública, para que sirviera de precio y como medida de las demás cosas, así como de garantía para los intercambios futuros...¹⁴.

Quien se tome la molestia de comparar la explicación anterior con la ofrecida por Adam Smith en *La Riqueza de las Naciones*, encontrará que coinciden; que, en realidad, A. Smith estaba recogiendo en 1776 una tradición que, remontándose a la *Ética* de Aristóteles, habían hecho suya los doctores escolásticos y, más concretamente, Luis de Molina.

Pero Molina y los escolásticos no se limitaron a señalar que el dinero se introdujo en la sociedad para agilizar los intercambios económicos, y en esto sí se diferenciaron de Smith y sus seguidores. En el pensamiento escolástico, la aparición del dinero y la compra-venta altera por completo la estructura de la transacción económica. Este es un punto que no se suele conocer, y en el que es necesario que nos detengamos.

Cuando dos o más personas intercambian sus bienes sin que en la transacción intervenga el dinero realizan una permuta o trueque. Y los doctores entienden por trueque "aquel intercambio en el que una cosa, que no es precio, se cambia por otra que tampoco es precio, como sucede al cambiar un buey por un caballo..."¹⁵. Pero no basta con decir que los bienes que se intercambiaban en el trueque no son precio, **tampoco son mercancía** en el sentido que Molina atribuye al concepto mercancía (merx). Por esta razón el contrario de trueque se considera bajo el mismo aspecto y en la misma perspectiva por ambas partes, y ni los contratantes reciben nombres diferentes¹⁶.

Al pasar de la economía de trueque a la monetaria la estructura de

14. L. de MOLINA, op. cit., disp. 336,1.

15. L. de MOLINA, op. cit., disp. 396,4; 336,3.

16. L. de MOLINA, op. cit., disp. 336,1.

la transacción económica cambia radicalmente. En la economía monetaria, "por el mero hecho de introducirse el dinero en la sociedad, el mismo dinero, al compararlo con las demás cosas, empezó a considerarse bajo la razón de precio y, en comparación con él, las demás cosas empezaron a considerarse bajo la razón de mercancías"¹⁷. En adelante, los bienes y el dinero no entrarán en pie de igualdad, cada uno desempeñará su propio papel o función. Y lo mismo sucederá con las personas y las acciones que realizan, pues al introducirse el dinero en la sociedad "resulta el contrato de compra-venta de la convergencia de dos partes de diverso nombre y razón: una, el cambio de la mercancía por el precio, y se llama venta, y vendedor la persona que entrega la mercancía; la otra, el cambio del precio por la mercancía, y se llama compra, y comprador la persona que entrega el dinero"¹⁸.

En resumen, al introducirse el dinero en la sociedad se producen efectos importantes en tres frentes diferentes: en los **bienes**, en los **sujetos** económicos, y en las **acciones** de esós sujetos. Los bienes se diferencian en "mercancías" y "precio"; los sujetos, en "comprador" y "vendedor"; las acciones, en "compra" y "venta". Compra y venta, comprador y vendedor, mercancía y precio, son todos ellos conceptos analíticos que, en opinión de Molina, sólo son aplicables a la estructura transaccional de la compra-venta, es decir, en una economía monetaria.

Recordemos ahora el momento histórico en que los doctores escolásticos formularon su pensamiento. Nos hallamos en el siglo XVI, cuando, según K. Marx, comenzó "la biografía moderna del capital"¹⁹. Puede ser iluminador del pensamiento escolástico compararlo con el análisis que del mismo período encontramos en la obra de Marx.

A la forma directa de circulación de mercancías contraponen Marx la circulación del capital; "el ciclo M-D-M arranca del polo de una mercancía y se cierra con el polo de otra mercancía. Su fin último es, por tanto, el consumo, la satisfacción de necesidades o, dicho en otros términos, el **valor de uso**. Por el contrario, el ciclo D-M-D arranca del polo del dinero para retornar por último al mismo polo. Su motivo propulsor y su facilidad determinante es por tanto, el **propio valor de cambio**"²⁰. La circulación simple de mercancías pertenece a la **economía**; la circulación del capital, a la **crematística**. Por eso no puede extrañarnos que K. Marx, como habían hecho tres siglos antes los doctores escolásticos, recuerde la distinción que entre economía y crematística había desarrollado Aristóteles.

17. L. de MOLINA, op. cit., disp. 336,2.

18. Ibidem.

19. K. MARX, *El Capital, Crítica de la Economía Política*, Vol. I, México, 1968, p. 103.

20. K. MARX, op. cit., p. 106.

En el tiempo de que disponemos no es posible un análisis comparativo del pensamiento marxiano y del molinista sobre la compra-venta como “negocio” económico, pero parece evidente, por cuanto acabo de exponer, que la compra-venta de cuya licitud no duda Molina es aquella que se somete y cumple los rasgos con que Marx definió la circulación simple de mercancías: la ley del intercambio equivalente. Existe igual evidencia de que la compra-venta cuya estructura responde a la circulación del capital es la que los doctores escolásticos condenaron como in-moral. La justificación racional de esta condena nos lleva a ocuparnos del postulado de equivalencia.

Llamo “postulado de equivalencia” a la exigencia mantenida por los defensores de la teoría del justo precio de que los bienes intercambiados en la compra-venta fueran bienes económicamente equivalentes, es decir, cuyos valores fueran iguales. Esa equivalencia será el criterio diferenciador entre los precios justos e injustos. Para conocer si dos o más bienes son equivalentes, la economía monetaria utiliza el dinero en su función de medida del valor. Utilizando el dinero como término de comparación, el sujeto económico que practica la compra-venta puede comprobar si los bienes son o no equivalentes.

Supongamos que se comprobara que los bienes de que se trata no son equivalentes, los sujetos que participan en la compraventa tendrían que practicar los ajustes necesarios en la operación hasta conseguir que los valores a intercambiar fueran iguales. Los doctores se refieren a esta operación de ajuste con la expresión “reducere ad aequalitatem”²¹. En lenguaje actual, “reducir a igualdad” una transacción de compra-venta es lo mismo que “equilibrar” esa transacción. Por eso puede afirmarse que el precio justo de la escolástica es el precio que se establece en la compra-venta equilibrada, en la que el valor de lo entregado iguala al valor de lo recibido; y que el precio injusto de esa misma escolástica no es otra cosa que el precio que se establece cuando la compra-venta no está equilibrada.

Pero la identificación del precio justo con el precio de equilibrio se ha defendido por algunos autores como si los doctores escolásticos hubieran sido partidarios del precio al que conduce en el mercado de la competencia perfecta, y esta es una tesis que me parece insostenible. Y la considero insostenible porque el “paradigma” científico al que pertenece el precio justo en mi opinión se diferencia claramente del “paradigma” en que se inscribe el precio de libre competencia. Identificar el precio justo de la escolástica con lo que la teoría económica actual entiende por precio de equilibrio en libre competencia supone que del paradigma escolástico al paradigma liberal se pasó sin solución de conti-

21. L. de MOLINA, op. cit., disp. 347,3; 352, 12; 353,9, 15, 17.

nuidad, es decir, que entre un pensamiento y otro no se produjo lo que, utilizando la terminología de Kuhn, podemos llamar una "revolución científica"²². En mi opinión, esa revolución existió; y cuando se intenta negar su existencia, lo que se está intentando negar es lo que Freud llamaría una experiencia traumática en la infancia del pensamiento económico. Y como expuse al comienzo, es esa experiencia traumática, esa experiencia de "revolución", la que se pretende olvidar. ¿Cómo se produjo la experiencia que llevó a la revolución? Un texto de Sir John Hicks nos ayudará a recordar.

Hicks ha llamado "intercambio falso" al intercambio que se practica a precios falsos, es decir, cuando el precio de la transacción no iguala la oferta con la demanda. La "falsedad" que existe en esta clase de intercambios tiene su origen, como reconoce el mismo Hicks, en la información imperfecta de los sujetos, pues, "dado que, en general, no puede esperarse que quienes comercien sepan con exactitud cuáles son las ofertas disponibles en cualquier mercado, ni qué demandas totales habrá a determinados precios, cualquier precio fijado inicialmente no será más que una suposición; y no es probable que la oferta y la demanda resulten iguales a ese precio..."²³. En esta situación de desequilibrio o "intercambio falso", los precios vigentes serán también "precios falsos", pues, añade Hicks, "será conveniente tener una palabra que designe los precios que no sean de equilibrio"²⁴.

Hicks no necesitaba inventar un concepto nuevo para los precios de desequilibrio, si es que el precio de equilibrio se identifica con el precio justo. Bastaba con llamar precio injusto al precio que no era de equilibrio. Allí donde no se respeta la igualdad de la oferta y la demanda, donde la justicia conmutativa no se cumple, nos hallamos ante un "intercambio injusto", y el precio de esa transacción será un "precio injusto". Pero es el significado de "lo justo" y "lo injusto" lo que se quiere olvidar, y para olvidarlo no era el mejor camino el de seguir empleando la misma terminología, había que inventar otros conceptos. Al precio justo se le llamará precio de equilibrio, y así será más fácil prescindir de los juicios de valor que la noción de justicia nos recuerda. Se hablará de precios desequilibrados o "precios falsos", y así se olvidará más fácilmente que existe la injusticia. Si el cambio de terminología no es gratuito, si no se produce caprichosamente, habrá que explicar por qué se abandonó el concepto de "precio justo" e "injusto" y se sustituyó por el de "precio de equilibrio" y "precio falso". En mi opinión, la explicación más coherente con la evidencia disponible remite a la "revolución científica" que se produjo al abandonar el paradigma escolástico

22. Th. KUHN, *La estructura de las revoluciones científicas*. México, 1971.

23. J. HICKS, *Valor y Capital*. México, 1968, p. 146.

24. Ibidem.

y sustituirlo por el liberal.

En opinión de Kuhn, "la aceptación de un paradigma a otro es una experiencia de conversión que no se puede forzar"²⁵. En el caso que nos ocupa, el abandono del paradigma escolástico por liberal supuso la conversión a unos valores individualistas que se alejaban de la solidaridad que propugnaba la "estimulación común" del justo precio. Es innegable que la conversión a los valores del liberalismo ha producido sus frutos, pero hoy somos conscientes de los costes que la conversión tuvo. ¿No estaremos en un momento histórico en el que necesitamos una nueva conversión? Como recordaba el Club de Roma, nos encontramos en una encrucijada que reclama de nosotros el coraje de romper con la lógica interna del paradigma económico que nos domina, al tiempo que tomamos en nuestras manos las riendas de nuestro futuro. Evidentemente, son muchas las razones que se nos opondrán, y no menos los intereses que nos combatirán, pues, aunque no se trata de propugnar una vuelta al paradigma escolástico del justo precio tal y como se formuló en el siglo XVI, sí parece necesario impulsar la creación de un nuevo paradigma económico que nos cambie la visión economicista de la sociedad e incorpore, de forma explícita y responsable, los valores de solidaridad y bien común. Necesitamos superar la desintegración social y el egoísmo individual a que conduce el actual modelo de relaciones socio-económicas, y esa superación parece estar pidiendo una nueva "revolución científica". ¿Existe alguna esperanza de que esta revolución se produzca? ¿Es razonable esperar una "conversión" en la sociedad? Que la misma sociedad tome conciencia de que necesita esa revolución o conversión es ya un motivo de esperanza, pues, como diría Freud, no es el médico el que cura al enfermo, es éste el que tiene que curarse a sí mismo.

En mi intención, el deseo de ayudar a la sociedad en este proceso de autoconocimiento y curación es lo que me ha llevado a rescatar para la misma sociedad ese trozo olvidado y reprimido de la historia pasada que fue el pensamiento económico y moral de la escolástica del siglo XVI. Sólo falta que la sociedad, reconociéndose enferma, acepte conscientemente ese trozo de su vida y cumpla con la tarea de su propia liberación.

25. Th. KUHN, op. cit., p. 235.